

УДК 159.99
ББК 88.3-95
В75

Воронова, Дарья

В75 Слышу тебя насквозь. Как звучать на миллион / Дарья Воронова. — Москва: АСТ. — 2024. — 224 с. — (Нонфикшн Рунета).

ISBN 978-5-17-165008-7

Как быстро окружающие составят о вас мнение? С первого взгляда.

Как быстро они поймут, какой вы человек? С первого звука.

Книга Дарьи Вороновой «Слышу тебя насквозь» предлагает новую неожиданную точку зрения на привычную часть личности — нашу речь.

Голос хранит информацию о вас и невольно раскрывает душевные травмы. Помогает завоевать внимание слушателей — или разрушает впечатление за секунды. Поднимает на новую ступеньку социальной лестницы — или «привязывает» к месту на долгие годы.

Секреты голоса «на миллион». Страх перед выступлением и способы его победить. Психологические роли, которые мы проявляем в речи. Это и многое другое вы узнаете из книги, которая поможет понять, как вас воспринимают другие, почему вы не добиваетесь желаемого и не находите общий язык с людьми.

УДК 159.99
ББК 88.3-95

ISBN 978-5-17-165008-7

© Издательство «АСТ»

Нас с детства захватывают фильмы, сказки и мультики про людей со сверхспособностями. Например, обладающих искусством читать мысли или распознавать ложь, видеть скрытое. Недаром невероятную популярность приобрели сериалы «Обмани меня», «Менталист», «Нюхач», произведения Агаты Кристи, Конан Дойля и другие художественные проекты. Они рассказывают о работе людей, которые видят и считывают больше остальных. Способность заглянуть в уголки души другого человека, понять, как он настроен, каковы его мысли, просто завораживает.

Мы думаем: «Эх, мне бы так! Я бы...»

А что, если я вам скажу, что такая сверхспособность — «считывать» других — заложена практически в каждом? Нюанс лишь в том, что не каждый настолько внимателен, чтобы идентифицировать в себе природный талант и развить его до уровня известных героев.

В фильмах такие проявления заставляют задуматься о ясновидении. Но поверьте, никакой мистики и эзотерики здесь нет. Мы все одарены возможностями уметь читать в головах и душах, как

в книге, от природы, и этот дар развивается точно так же, как и другие.

Да, такую суперспособность можно выявить и применять для своей пользы. И помнить, что окружающие люди также имеют ее. И могут «считать» вас и составить определенное мнение буквально за несколько секунд. Данное знание тоже полезно: предупрежден — значит вооружен. Поэтому информация в моей книге важна и тем, кто хочет максимально задействовать те дары, что преподнесла им природа, и желающим понять, как талантами могут воспользоваться окружающие, а также обезопасить себя при общении.

Приятного исследования!

«Научи говорить, как ты!»

Эти четыре слова я слышу всю жизнь. Они представляют ключевой запрос клиентов и во многом сформировали мой профессиональный путь: от радиоведущей до предпринимателя и консультанта топов мировых корпораций и политиков.

Мне кажется, путь был предопределен. Если ты обращаешь внимание на то, что умеешь и можешь лучше других, и работаешь над этим, то легко следовать своему предназначению.

Итак, «Научи говорить, как ты!». Сначала фраза воспринималась автоматически. Да, у меня есть такая способность — запоминающийся голос. Затем пришло осознание, фокусировка на том, что можно делать практически. И, наконец, понимание: дар может стать профессией, основным делом жизни.

«В начале было Слово...» — так начинается самая читаемая книга всех времен и народов, Библия. Можно ли еще лучше выразить значимость понятий, что сопровождают нас ежедневно и ежечасно — слов, текстов, речи?

Наша речь — отражение бытия. Зеркало, в котором воспроизводятся события и истории. Отношение к происходящему, линза, через которую мы

видим мир. Важнейший параметр личности, по которому нас воспринимают окружающие. О восприятии и вещах, сопровождающих нашу речь, мне хотелось бы рассказать в своей книге.

ПЕРВАЯ ЧАСТЬ

Со скоростью звука: как
быстро вас раскроют
окружающие

Глава 1.1.

С первого взгляда: что влияет
на вашу оценку

Первое впечатление нельзя произвести дважды — все мы слышали это выражение. Очень важно, как нас воспримут при первом контакте. Считывание окажет решающее влияние на дальнейшие взаимоотношения. Невероятно, но факт: для того чтобы определить, как и что будут думать о нас люди, понадобится всего лишь

СЕМЬ СЕКУНД!

В своей книге я расскажу о ценности речи для жизни и карьеры человека. Конечно же, окружающие формируют мнение о нас не только по звучанию. Скорее, по целостности и гармонии облика. Плюс к этому решающую роль играют ожидания социума от определенного лица в рамках его должности или статуса, заданной ситуации, антуража, предпосылок встречи.

Представим себе: вы входите в кабинет, в лифт, в зал. Вокруг люди. С этого момента пошел обратный отсчет. Вы даже не успели открыть рот, а на вас уже навесили ярлыки. Изменить их в будущем будет непросто.

Вам кажется, что этот подход несправедлив? Но таков принцип работы мозга человека. Точнее, самой древней его части — рептильной. Из соображений безопасности и экономии энергии мы быстрее, чем даже можем осознать, стараемся поставить нового встречного на определенную «полку». Систематизировать его.

Эволюционно такая торопливость оправданна. Чем скорее поймешь, свой или чужой, тем выше вероятность остаться в живых. Ведь мгновенное понимание в случае опасности — нужно ли обороняться или бежать — дает явное преимущество перед теми, кто в таком случае «тормозит». Принцип, который позволил предкам выжить, на автомате работает в нашей голове и по сей день.

Что же мы быстро считываем про другого?

1. Здоровье.

Состояние волос, ногтей, зубов и пропорции тела. По ним мы в одно мгновение выясним, не опасен ли он напрямую для нашей жизни и здоровья. У собеседника белок глаза не белый, зубы темные, ногти неестественного оттенка? Мозг считывает такие сигналы как предупреждение. Пропорции тела мы определяем в том числе благодаря силуэту. Поэтому добавить себе очков в общении можно, подчеркнув известный всем равнобедренный треугольник фигуры. У мужчин он перевернут вверх основанием, то есть плечи шире таза. А у женщин — наоборот. Не соответствующая таким параметрам картина, может и будет находиться в тренде с точки зрения дизайнеров. Но подсознательно люди воспримут подобные нюансы как неправильные. А потому опасные!

2. Отношение к нам.

Агрессия человека видна на расстоянии. Сдвинутые брови, сжатые кулаки и челюсти, размашистые движения — явные признаки опасности. Так теряют очки на старте многие спикеры, которые боятся своих оппонентов или начальников. От страха они начинают воспроизводить маркеры агрессии и входят в кабинет с напряженными лицами и телами. Готовность к схватке номер один! Аудитория счи-

тывает сигналы и воспринимает состояние спикера как прямое отношение к себе. А как мы реагируем на агрессию? Мы принимаем вызов или стремимся избежать такого общения. Но из зала так просто не вскочишь и не унесешь ноги. Поэтому — «вызов принят». Что означает, что переговоры или презентация сразу начинаются с отрицательных позиций.

3. Социальный статус.

Его мы определяем через имидж, стиль одежды и атрибуты, которыми окружает себя человек. Каждая деталь вашего облика — «говорящая». Она доносит до слушателей и собеседников определенные знания о вас. Причем вне зависимости от того, хотите ли вы такой результат или нет. Если ваша цель — «говорить» своим обликом о перспективности и успехе, следующая информация наверняка будет вам полезна.

В современном бизнес-мире есть простые модели для подчеркивания высокого социального статуса. Первая из них — так называемая «тихая роскошь», или *quiet luxury*. Давайте разберемся, что же это такое и из чего состоит. Но для начала я скажу, чего в «тихой роскоши» нет. В ней нет всего чрезмерного, всего «сверх», она далека от использования супермодных брендов. Надпись Gucci или Balenciaga через всю грудь здесь неприемлема. Только сдержанность, элегантность, лоск, минимализм, качественный дизайн и материалы.

Некоторые ошибочно принимают «тихую роскошь» за стиль *old money*. Однако разница между

ними все-таки существует. Old money — классика, стиль высшего общества, хранящего многовековые традиции и не испытывающего необходимости производить впечатление с помощью остро модного топа или кроссовок. Это положение в обществе и достаток «с историей». «Тихая роскошь» — все же современный стиль, лаконичный и качественный. Но вот что их роднит: четкая демонстрация высокого статуса. Old money сейчас на пике популярности, что неудивительно: он выходит на первое место как раз в непростые времена, периоды кризиса.

В связи с нашей темой хотела бы упомянуть и такое понятие, как «лицо богачки» — rich girl face. Термин придумал и ввел в употребление пластический хирург из Великобритании Дирк Кремер. «Лицо богачки» означает следующее:

- ✓ выглядеть роскошно, но сдержанно;
- ✓ никакой вульгарности;
- ✓ улучшения, достигнутые при помощи пластической хирургии, заметны. Здесь действует принцип «я забочусь о себе и могу себе это позволить».

Добавлю еще, что выстраивать свой облик в соответствии с такими стилями не так-то просто. И дело тут не только в финансовых вложениях.

Каждый образ нужно уметь нести. И очень трудно, почти невозможно постоянно быть тем, кем ты, по сути, не являешься. Такое под силу разве что актерам МХАТа. Вы наверняка видели в жизни юных девушек, которые на последние деньги купили брен-

довый ремень с крупной пряжкой в виде логотипа. Или сумку известного производителя, которая стоит от 3000 евро. Такую барышню сразу видно: она несет аксессуар, как ценность или основной акцент гардероба. А все остальные детали образа явно проигрывают роскошному элементу.

Получается ситуация, когда костюм отдельно, а человек отдельно. Потому что достоинство донесения себя на высоком уровне не в том, чтобы надеть определенную вещь, а в том, как ты себя подаешь. Жесты, движение тела, осанка, самоощущение, неторопливость, легкая небрежность, расслабленность.

Чтобы найти такое состояние и тем самым присвоить себе нужный статус, необходимо отыскать те черты и характеристики личности, те предложенные обстоятельства, ухватившись за которые можно все-таки привести образ к общему знаменателю. То есть сделать так, чтобы облик был гармоничным и отражался в состоянии. Это возможно только путем постоянного повторения, чтобы новая оболочка стала твоей собственной. Понимаете, в чем суть? Необходимо не казаться успешным, аристократичным или креативным.

Необходимо БЫТЬ им на самом деле.

Порой люди думают: сейчас я выполню все задания, сделаю себе новый голос, громкий и уверенный, и тогда в моей жизни все сразу изменится к лучшему. Такая установка на руку коучам и тренерам. Но дело-то не в голосе, точнее, не только в нем!

Дело в честности с самим собой и окружающими. Не сможем мы долго притворяться теми, кем стать хочется, но пока не получается. Придется идти более сложной дорогой и менять себя изнутри.

Можно ли что-то сделать, если такие черты и характеристики отсутствуют у отдельно взятой личности? Мы всегда работаем с тем, что есть в наличии. Оно может быть скрыто, может не осознаваться. Тогда наша задача — вытащить черту или деталь на поверхность. Но если ее нет в принципе... Что же, тогда лучше поискать что-то иное, только твое. И на основе этой черты строить историю успеха.

Приведу пример с голосом. Никаким образом не выйдет сменить тоненький ангельский голосок на шалыпинский бас. Кардинально изменить характеристики, данные тебе природой, невозможно. Твой собственный голос можно улучшить, расширить его диапазон, обнаружить новые нотки, подсвечить его достоинства, научить голос звучать более глубоко, проникновенно, улучшить звонкость, полетность. Большой перечень улучшений, но! Все, о чем идет речь, — врожденные данные. Они и есть второй важный момент, на который я хотела бы обратить ваше внимание. Изучайте себя, знайте себя и работайте с тем, что у вас есть.

4. Честность.

Еще одна составляющая статусного облика (имиджа, если угодно) — общение без «грязных» манипуляций, когда вы прибегаете к уловкам и ма-

хинациям для достижения цели. Если речь заходит о подобных приемах, сразу же можно сделать определенные выводы. Это очень низкий уровень, и он вряд ли выдержит серьезную проверку — встречу с более опытным собеседником или умной аудиторией. Фейк может просуществовать достаточно долго, а может закончиться практически сразу. Но он останется фейком в любом случае. Так же, как самая лучшая подделка никогда не станет оригиналом. Есть такая известная поговорка: *fake it until you make it*. То есть притворяйся, пока не станешь таким. Но одно дело примерить на себя роль миллионера, поиграть в *luxury*-жизнь, и совсем другое — врать о том, что ты миллионер — это уже мошенничество.

Я сразу озвучиваю клиентам свой основной принцип: манипуляциям я не учу! Лучше найти стратегию по росту своего уровня и состояния.

«Постойте! — возможно, скажете вы. — Значит, ничего поделаться нельзя? И если родился в глубинке, а не в княжеском дворце, то нечего и думать о высоком статусе? Как же тогда человек может претендовать на восприятие себя, как личность влиятельную и статусную?»

Что ж, дальше мы с вами поговорим о том, как «дорастить» человека до определенного уровня, определенной страты. И главное — как сделать так, чтобы в новом кругу он не чувствовал себя «белой вороной».

Ведь это понятие говорит о несоответствии правилам и традициям того круга, куда мы стремимся. Поясню на примере той же самой «тихой роскоши». Возможно, я скажу то, что вас удивит.

Но данный стиль и философия — совсем не про большие деньги. Необходим высокий уровень образования, ценность знания, истории и воспитания, традиции, отсутствие навязчивости и крикливости, этикет, широкий лексикон, изучение языков и фундаментальных наук.

Наличие больших денег автоматически не поставит тебя на уровень с Рокфеллерами и Ротшильдами, со «старыми деньгами», с семьями, в которых из поколения в поколение передаются традиции, принципы, образование, воспитание. И идеи. Вот в чем глобальная разница — в наличии идей. А уже идеи определяют и цели, и задачи, и алгоритмы действий.

Глава 1.2.

Ком в горле: какие страхи вас ВЫДАЮТ

Что может помешать подняться на новый уровень? Расскажу на примере.

Снова отмена!

Я смотрю на текст сообщения на экране мобильного. Мой клиент, менеджер крупной телекоммуникационной компании, опять перенес важный прогон своего выступления перед всеми клиентами холдинга. Ведущие менеджеры компании должны рассказать планы будущим партнерам и рекламодателям. К конференции у меня готовятся несколько клиентов. Я уже собрала с ними тексты их спичей, встретила очно. Мы совместно отрепетировали